

IFDE - Institute for Digital Education



Das Institute for Digital Education ist ein AZAV zertifiziertes Online-Bildungsinstitut im Aufbau. Wir bringen Menschen die Skills bei, mit denen sie in der digitalen Welt wirklich weiterkommen — allen voran KI-Anwendungswissen, u. a. für Online-Marketing-Themen wie Search Engine Marketing, Social Media Marketing, Webentwicklung und mehr. Flexibel, online, praxisnah. Kein trockenes Uni-Skript, sondern Wissen, das man am nächsten Tag anwenden kann. Unser Motto: Wir vermitteln Skills so, dass du sie im Job direkt anwenden kannst.

Werkstudent*in: Sales & Operations im online Bildungs-Startup

Wir suchen Dich, wenn Du Sales kannst und Lust hast, ein Bildungs-Startup mitzubauen.

Werkstudi, Teilzeit oder Minijob im Bereich Sales & Operations 70 % Sales. 30 % Operations. Überwiegend remote & in Berlin (werkhain) | ca. 20h 16-22 € / Std. brutto + 100 € Provision pro Abschluss

Stadt: Berlin; Beginn frühestens: 01.09.2026; Vergütung: 16-22€/h

Aufgabenbeschreibung

Wir sind noch jung. Wir wachsen. Vieles entsteht gerade erst. Genau deshalb suchen wir jemanden, der/die mitbaut, statt nur abzuarbeiten.

Dazu suchen wir Verstärkung im Sales. Was das konkret bedeutet:

Kein monotones Cold-Calling.

Kein Praktikum, in dem du hauptsächlich Kaffee holst.

Kein "mach mal irgendwas mit Social Media".

Wir suchen jemanden, der/die sich erst selbst von uns überzeugt und dann gemeinsam mit uns Menschen von uns und unserem Online-Bildungsangebot begeistert.

Ganz konkret: Du kontaktierst aktive Interessent:innen, also Menschen, die sich ohnehin schon für unsere Weiterbildung interessieren, und gehst mit ihnen in ein echtes Beratungsgespräch. Du hörst zu, findest raus, was sie wirklich weiterbringt, berätst sie zu unseren Weiterbildungsmöglichkeiten und begleitest sie im besten Fall bis zum Abschluss.

Sales heißt bei uns also: Du arbeitest dich selbstständig durch deine Leadlisten, schreibst und telefonierst mit Interessent:innen, beantwortest Anfragen und bringst Abschlüsse nach Hause. Das ist echte Arbeit, kein Selbstläufer, und ein "Nein" gehört auch mal dazu. Aber jeder Abschluss zählt: für uns und für dein Konto (100 € brutto Provision obendrauf).

Deine Rolle:

70 % Sales

- Du arbeitest im Team unsere Leadlisten durch (kein Cold-Calling), führst individuelle Beratungsgespräche und bringst Abschlüsse (Provision inklusive).
- Du beantwortest Kund:innenanfragen per Mail, Telefon und über Social Media.
- Du unterstützt bei der Entwicklung und Umsetzung unserer Online-Marketing-Strategien.

30 % Operations

- Du hältst den Laden mit am Laufen: Terminplanung, Ressourcen, Adminarbeiten, Postverwaltung und der ganz normale Alltagskram eines jungen Unternehmens.
- Du schaust dir aktuelle Markttrends an, findest Wachstumschancen und checkst, was der Wettbewerb macht.
- Du führst Feedback- & Onboarding-Gespräche mit unseren Teilnehmenden, sammelst Feedback von Kund:innen und Kursteilnehmer:innen und sorgst dafür, dass es in bessere Produkte / Prozesse fließt.
- Wenn du Bock hast (optional): neue Kursangebote und Bildungsprodukte mitentwickeln, Business Cases bauen und die Marktfähigkeit bewerten, langfristige Geschäftsstrategien mitdenken

Und keine Sorge: Wir erwarten nicht, dass du in allem schon Profi bist. Wichtiger ist, dass du Lust hast, reinzuwachsen.

Erwartete Qualifikationen

Was du mitbringst

- Bei deiner Studienrichtung sind wir sehr offen, thematische Schnittstellen sind ggf. von Vorteil.
- Erfahrung im Sales: Du hast schon mal etwas verkauft und zögerst nicht, auf Menschen zuzugehen.
- Kenntnisse und Erfahrung im Online-Marketing: Du bewegst dich sicher auf Social-Media-Plattformen und in der Anwendung von KI-Tools wie ChatGPT, Claude, Midjourney & Co.
- Du hast ein Gespür für Menschen, hervorragende kommunikative Fähigkeiten und ein freundliches, positives Auftreten.
- Du arbeitest selbstständig und strukturiert, auch ohne dass dir jemand über deine Schulter schaut.
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift.
- Und vor allem: Du hast richtig Lust anzupacken.
- Optional: Du bringst bereits eine pädagogische Zusatzqualifikation (z.B. Ausbilderschein oder Ähnliches) mit.

Unser Angebot

- 16–22 € / Std. brutto, je nach Erfahrung — plus 100 € brutto Provision pro Abschluss.
- ca. 20h pro Woche
- Flexibel: remote oder im vielleicht coolsten Coworking Space Berlins, dem werkhain www.werkhain.de
- Kostenfreie Teilnahme an unserem gesamten Kursangebot.

- Ein junges und unterstützendes Team mit schnellen Entscheidungen statt Konzernprozess.
- Echte Verantwortung: Du baust ein Unternehmen mit auf, statt nur Schichten abzuarbeiten.
- Persönliche und fachliche Entwicklung, weil hier gerade so viel Neues entsteht.
- Egal ob Werkstudi, Teilzeit oder Minijob: Wir finden ein Modell, das zu dir passt.

Warum das spannend ist

Das IFDE ist noch im Aufbau. Vieles ist in Bewegung, vieles noch nicht in Stein gemeißelt. Genau deshalb kannst du hier wirklich etwas mitformen. Du arbeitest nicht in einem fertigen System, sondern an einem, das gerade entsteht: neue Kurse, neue Kund:innen, neue Ideen. Wir suchen niemanden, der/die nur Schichten abarbeitet. Wir suchen jemanden, der/die Lust hat zu gestalten und auf dem Weg unglaublich viel zu lernen. Denn wir haben Bock, den Weiterbildungsmarkt nach vorne zu bringen, du auch?

Bewerbung

Schick uns keinen Roman.

Schick uns:

- Deinen Lebenslauf
- Ein paar Sätze, warum du zu uns passt
- Was du besonders gut kannst: Sales-Erfolge, Projekte, Portfolio, was auch immer zeigt, was in dir steckt

Uns interessiert weniger, wie glatt deine Bewerbung ist. Uns interessiert, was du mitbringst.

Unsere Kollegin, Selina, wird sich schnellstmöglich bei dir melden.

Wir freuen uns auf deine Bewerbung! :)

Weitere Informationen unter <https://stellenticket.de/206199/TUB/>
Angebot sichtbar bis 12.09.2026

